





第107回

お伺いした会社  
お話を伺つた方  
会社の所在地  
連絡先など  
事業内容  
URL

京都電工株式会社  
代表取締役 河村 泰三 様  
〒604-0931 京都市中京区二条通寺町東入ル櫻木町 80  
TEL:075-211-7321 FAX:075-211-7323  
家電製品販売業、電気工事業、リフォーム業  
<http://www.kyo-den.co.jp>

皆さん、家電製品をどこで買っておられますか？ ○○カメラや△△電機などの量販店ですか？

今回は“街の電気屋さん”京都電工の河村社長を訪ねました。

京都電工さんは河村社長のお父様が昭和28年に創業されました。いくつかの変遷がありながら日本が高度経渙成長へと進んでいく中で、『これからは家電の時代や！』と家電販売に力を注がれました。三種の神器（3C：カラーテレビ、クーラー、カー）という言葉を懐かしく思われる方もいらっしゃるでしょう。そんな中、昭和35年に法人化されました。

河村さんは大学卒業後、三洋電機に勤められます。ほとんどの電気屋が“家業”としてお店と住居が一緒という形態が多い中、ご自身はお店とは別にお住みでしたので家業という感覚はなかったおっしゃいます。三洋電機には2年ほどお勤めになったあと、お父様の会社「京都電工」に入社されます。最初は丁稚状態でこき使われたと笑いながらおっしゃっていましたが、44歳の時（1998年）代表取締役に就任されました。



本社外観と店内

家電量販店の台頭で“街の電気屋さん”を取り巻く環境は厳しさを増してきました。京都電工さんのある御所南地区には以前は10件ほどの電気屋さんがあったそうですが、いまは京都電工さん1社だけとなりました。『家業としてやっている小さな電気屋はなくなっています。しかし京都電工は最盛期は10人ほどの社員を雇用して企業としてやってきた。また社員の独立も促し、KYODEN チェーンを構成してメーカーの支援も受けながらグループとして頑張ってきた。』とおっしゃいます。

しかしながら、お話を聞きながら一番の要因は《地元の電気屋》にこだわり続けてこられたことによるのではないかと思います。

先般の台風でアンテナが倒れたりエアコンの室外機が壊れたりという被害がたくさん出ました。見知らぬ一見さんからたくさんの電話が入りました。特に3階建ての家のアンテナの取り付けははしごが届かないでどここの電気屋でも嫌がって受けないそうです。でも京都電工さんはたとえサーカスのような仕事になつても「うちがやらなきゃどこがやる！」と果敢に受けられたそうです。

突然電話がかかってきて「あのう、エアコンの取り付けをお願い出来ますでしょうか」と。取り付け場所がややこしいところで丸一日かかるようなエアコンの取り付けなどは量販店の下請けの工事屋は断るそうです。量販店自体が「これは街の電気屋の仕事や」と言うとか。壁の電気のスイッチが壊れたらどこに言つたらいいんだろうとネットで調べて電話がかかってくる。スイッチひとつ交換でも嫌がらずに出向いていく。それが街の電気屋の仕事だと。

“街の電気屋”的将来は決して暗くないとおっしゃいます。量販店やネットでできないことは山ほどある。困ったときに頼れるところがないと思っておられるところに嫌がらずに手を差し伸べる。そうしていれば存在価値を認められ、生き延びていくことが絶対にできると。

皆さん、○○カメラや△△電機などの量販店にばかり行かないで、近くの“街の電気屋さん”にも目を向けてみてはどうでしょうか。当社も照明のLED化や省エネエアコンへの買い換えなど、“街の電気屋さん”京都電工さんにお頼みました。

地域と共に歩む街の電気屋さん、これから高齢化社会になくてはならない存在です。どうか頑張って下さい！ （米田）



## テーマ：情報システム部って？

ITアドバイザーサービス、その名も“ネコの穴”として新登場！！

皆さん、「情報システム部（略して情シス）」という部門をご存知ですか？

私達が提案するシステムは、顧客管理・販売管理・在庫管理などの基幹&業務システムです。言うまでもなく、社内の運用によっては売上が左右される重要な役割を担っています。なんとかシステムを導入して、「はい！ 終わり！ 後は上手に使ってね！」そんなわけにはいきません・・^\_^; システム導入後も社内業務が滞らないように運用、保守が必要となります

一般的には規模の大きい企業の場合、情シスが担う部分になります。今や情シスの役割は、多岐にわたります。パソコンやスマートフォン、メール、チャット、FAXなどの社内インフラ構築もこの情シスの仕事です。WANやLANなどのネットワーク構築から必要なIT機器の購入など、業務内容にも幅があります。

IT機器に詳しくない仲間にに対してヘルプデスクも行ないます。社内で導入しているExcelやWordなどのアプリケーションの使い方がわからない人にレクチャーしたり、ソフトが起動しないなどのトラブルがあったときに対応したりします。

ここまでお読み戴いて、「えっ？ これってサポートに電話して聞いてることやん？」と、気付いてくださったと思います！ 企業によっては「情報シス」をアウトソーシングしている場合も多く、外注先とのやり取りもバッチリ行ないます。

まさに私達の保守サポート業務になります♪ アウトソーシングを利用することでシステムの構築や保守を行なう必要がなくなり、その分だけ社内のヒト・モノ・カネを売上につながる業務に集中できます。

私達サポートの役割は、システムだけではない幅の広い業務支援を求められていると考えています。

みなさんといっしょに問題解決を図れる企業を目指しています！ これからも宜しく御願い申し上げます！！ （by ネコ）

